

业务分析报告(精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

业务分析报告篇一

的利率，后又征收储蓄存款利息税。这一系列政策使得储蓄存款的余

额也在异乎寻常地变化着，尤其是7月份成了一个转折点。就全国来说，

7月份比6月份减少了25亿元，下降的幅度为近几年所罕见，8、9两个

中国工商银行山西省分行营业部19的储蓄存款变化情况进行了调

征收利息税虽然不是降息，但对广大储户来说扣除20%的利息税，就

时，再不会像过去那样为图多赚些利息，立即存入银行，因为现在早

存几天甚至早存几个月能多赚多少利息都不明显了。一些居民之所以

还到银行参加储蓄，是因为一是没有合适的`投资渠道，二是放在家里

不安全。居民储蓄愿望减弱，使得储蓄额开始下降。尤其是

在利息税开征

前的10月份，表现得更为突出。中国工商银行山西省分行营业部，储

蓄存款余额比9月份下降了5433万元，与9月份相比，下降了0.32个百

分点，为今年首次出现储蓄存款下降的月份，下降幅度也是近几年来

最大的一次。调查中发现，在此之前，从6月份开始储蓄存款开始呈微量增长的

态势。这是由于今年5月国家出台启动股市的政策之后，居民对股市预

期高涨，大量的资金流入到了股市。据有关人士分析，全国流入股市

的储蓄存款在1000亿元以上。7月份后，股市火爆开始趋缓，居民的资

金又开始流向银行储蓄，储蓄存款开始逐月递增，7、8、9三个月分别

净增1979万元、3194万元、3873万元。10月份即开征利息税的前一个月，储蓄存款下降也在情理之中。

因为马上就要开征利息税，把钱存入银行和放在自己家里差别没有多

大，在没有选择好理想的投资渠道之前居民就把钱放在了家里。同时

又遇第三期国债销售，居民觉得不管是三年期、还是五年期，也不管

利率比银行储蓄能高多少，反正不用征收20%的利息税就划算。这样

59270亿元，占到了商业银行总存款的58%。储蓄存款的增长幅度之快

无疑给商业银行提供了一个宽松的资金营运环境，但也带来了消费市

场疲软，企业产品积压，经济效益滑坡，下岗人员增多等弊端，制约

了工商企业的生产和发展。国家为了改变这种状况，近几年先后出台了许多措施，引导、分

流居民的储蓄资金，鼓励消费和投资，以扩大消费、启动市场，推动

经济持续、健康地发展。如增加工资，连续七次降息，征收利息税，

实行存款实名制等等，但由于我国目前的社会保障机制薄弱，居民的

后顾之忧比较大，这些措施目前收效不大。尽管利率一降再降，居民

住房至少需要一个家庭8年的收入。要想拥有自己的住房，就得省吃俭

用地攒钱；医疗制度改革，手里没有钱到医院就看不成病，如果是住

院就得先交几千元的押金，治疗期间帐上必须保留充足的资金，否则

就会停医停药。为预防不测，大部分家庭都需要储存这部分“专用资

金”；现在孩子上学的费用也今非昔比，一个普通家庭只能供得起一

个学生上学。若是特殊学校或是上大学，对于正常收入的家庭来说，

没有几年的积蓄，就是可望不可及的事；受企业经济效益不好的影响，

现在没有退休和退休后眼前能领到退休金的人员，都精打细算，勤俭

持家，有剩余钱就积攒起来；婚嫁观念的改变需要全家人“集资”，

子女结婚成了每个家庭的一道“难关”，包括购房和结婚时的花费，

款下降的主要原因是由于居民对开征利息税还不是很适应，刚开始还

业务分析报告篇二

第一部分网络理财项目总论

总论作为可行性研究报告的首要部分，要综合叙述研究报告中各部分的主要问题和研究结论，并对项目的可行与否提出最终建议，为可行性研究的审批提供方便。

一、网络理财项目概况

(一)项目名称

(二)项目承办单位

(三)可行性研究工作承担单位

(四)项目可行性研究依据

本项目可行性研究报告编制依据如下：

1. 《中华人民共和国公司法》；
2. 《中华人民共和国行政许可法》；
3. 《国务院关于投资体制改革的决定》国发20号；
4. 《产业结构调整目录版》；
5. 《国民经济和社会发展第十二个五年发展规划》；
6. 《建设项目经济评价方法与参数(第三版)》，国家发展与改革委员会
年审核批准施行；
7. 《投资项目可行性研究指南》，国家发展与改革委员会
8. 企业投资决议；
- 9.....;
10. 地方出台的相关投资法律法规等。

(五) 项目建设内容、规模、目标

(六) 项目建设地点

二、网络理财项目可行性研究主要结论

在可行性研究中，对项目的产品销售、原料供应、政策保障、技术方案、资金总额及筹措、项目的财务效益和国民经济、社会效益等重大问题，都应得出明确的结论，主要包括：

(一) 项目产品市场前景

(二) 项目原料供应问题

(三) 项目政策保障问题

(四) 项目资金保障问题

(五) 项目组织保障问题

(六) 项目技术保障问题

(七) 项目人力保障问题

(八) 项目风险控制问题

(九) 项目财务效益结论

(十) 项目社会效益结论

(十一) 项目可行性综合评价

三、主要技术经济指标表

在总论部分中，可将研究报告中各部分的主要技术经济指标

汇总，列出主要技术经济指标表，使审批和决策者对项目作全貌了解。

表1技术经济指标汇总表

序号

名称

单位

数值

1项目投入总资金万元26136.00

1.1固定资产投资万元18295.20

1.2流动资金万元7840.80

2项目总投资万元20647.44

2.1固定资产投资万元18295.20

2.2铺底流动资金万元2352.24

3年营业收入(正常年份)万元36590.40

4年总成本费用(正常年份)万元23783.76

5年经营成本(正常年份)万元21954.24

6年增值税(正常年份)万元2783.61

7年销售税金及附加(正常年份)万元278.36

- 8年利润总额(正常年份)万元12806.64
- 9所得税(正常年份)万元3201.66
- 10年税后利润(正常年份)万元9604.98
- 11投资利润率%62.03
- 12投资利税率%71.33
- 13资本金投资利润率%80.63
- 14资本金投资利税率%93.04
- 15销售利润率%46.52
- 16税后财务内部收益率(全部投资)%29.32
- 17税前财务内部收益率(全部投资)%43.98
- 18税后财务净现值fnpv(i=8%)万元9147.60
- 19税前财务净现值fnpv(i=8%)万元11761.20
- 20税后投资回收期年4.66
- 21税前投资回收期年3.88
- 22盈亏平衡点(生产能力利用率)%42.05

四、存在的问题及建议

对可行性研究中提出的项目的主要问题进行了说明并提出解决的建议。

1. 项目总投资来源及投入问题

项目总投资主要来自项目发起公司自筹资金，按照计划在3月份前完成项目申报审批工作。预计项目总投资资金到位时间在4月底。整个项目建设期内，主要完成项目可研报告编制、项目备案、土建及配套工程、人员招聘及培训、设备签约、设备生产、设备运行及验收等工作。

项目发起公司拟设立专项资金账户用于项目建设用资金的管理工作。对于资金不足部分则以银行贷款、设备融资，合作，租赁等多种方式解决。

2. 项目原料供应及使用问题

项目产品的原料目前在市场上供应充足，可以实现就近采购。项目本着生产优质产品、创造一流品牌的理念，对原材料环节进行严格把关，对原料供应商进行优选，保证生产顺利进行。

3. 项目技术先进性问题

项目生产本着高起点、高标准的准则，拟采购先进技术工艺设备，引进先进生产管理经验，对生产技术员工进行专业化培训，保证生产高效、工艺先进、产品质量达标。

第二部分网络理财项目建设背景、必要性、可行性

这一部分主要应说明项目发起的背景、投资的必要性、投资理由及项目开展的支撑性条件等等。

一、网络理财项目建设背景

(一) 网络理财项目市场迅速发展

(二) 国家产业规划或地方产业规划

我国非常中国网络理财领域的发展，国家和地方在最近几年有关该领域的政策力度明显加强，突出表现在如下几个方面：

- (1) 稳定国内外市场；
- (2) 提高自主创新能力；
- (3) 加快实施技术改造；
- (4) 淘汰落后产能；
- (5) 优化区域布局；
- (6) 完善服务体系；
- (7) 加快自主品牌建设；
- (8) 提升企业竞争实力。

(三) 项目发起人以及发起缘由

.....

二、网络理财项目建设必要性

- (一)
- (二)
- (三)
- (四)

三、网络理财项目建设可行性

(一)经济可行性

(二)政策可行性

(三)技术可行性

本项目建设坚持高起点、高标准方案，为保证工艺先进性，关键设备引进国外厂商，其他辅助设备从国内厂商中优选。该公司始建于，改制为股份有限公司，经过多年的技术改造和生产实践，公司创造出一流的网络理财工艺和先进的管理技术，完全能够按照行业标准进行生产和检测，其新技术方案的引入，将有效保证本项目顺利开展。

(四)模式可行性

网络理财项目实施由项目发起公司自行组织，引进先进生产设备，土建工程由公司自主组织建设。项目建成后，项目运作由该公司全资注册子公司主导，项目产品面向国内、国际两个市场。目前，国内外市场发展均较为迅速，市场空间放量速度加快，市场需求强劲，可以保证产品有效销售。

(五)组织和人力资源可行性

第三部分网络理财项目产品市场分析

市场分析在可行性研究中的重要地位在于，任何一个项目，其生产规模的确定、技术的选择、投资估算甚至厂址的选择，都必须在对市场需求情况有了充分了解以后才能决定。而且市场分析的结果，还可以决定产品的价格、销售收入，最终影响到项目的盈利性和可行性。在可行性研究报告中，要详细研究当前市场现状，以此作为后期决策的依据。

一、网络理财项目产品市场调查

- (一)网络理财项目产品国际市场调查
- (二)网络理财项目产品国内市场调查
- (三)网络理财项目产品价格调查
- (四)网络理财项目产品上游原料市场调查
- (五)网络理财项目产品下游消费市场调查
- (六)网络理财项目产品市场竞争调查

二、网络理财项目产品市场预测

市场预测是市场调查在时间上和空间上的延续，是利用市场调查所得到的信息资料，根据市场信息资料分析报告的结论，对本项目产品未来市场需求量及相关因素所进行的定量与定性的判断与分析。在可行性研究工作中，市场预测的结论是制订产品方案，确定项目建设规模所必须的依据。

- (一)网络理财项目产品国际市场预测
- (二)网络理财项目产品国内市场预测
- (三)网络理财项目产品价格预测
- (四)网络理财项目产品上游原料市场预测
- (五)网络理财项目产品下游消费市场预测
- (六)网络理财项目发展前景综述

第四部分网络理财项目产品规划方案

一、网络理财项目产品产能规划方案

二、网络理财项目产品工艺规划方案

(一) 工艺设备选型

(二) 工艺说明

(三) 工艺流程

三、网络理财项目产品营销规划方案

(一) 营销战略规划

(二) 营销模式

在商品经济环境中，企业要根据市场情况，制定合格的销售模式，争取扩大市场份额，稳定销售价格，提高产品竞争能力。因此，在可行性研究中，要对市场营销模式进行研究。

1、投资者分成

2、企业自销

3、国家部分收购

4、经销人情况分析

(三) 促销策略

.....

第五部分网络理财项目建设地与土建总规

一、网络理财项目建设地

(一) 网络理财项目建设地地理位置

(二)网络理财项目建设地自然情况

(三)网络理财项目建设地资源情况

(四)网络理财项目建设地经济情况

(五)网络理财项目建设地人口情况

(六)网络理财项目建设地交通运输

项目运作立当地，面向国内、国际两个市场，项目建设地交通运输条件优越，目前已形成铁路、公路、航空等立体方式的交通运输网。公路四通八达，境内有3条国道、2条省道，高速公路建设步伐进一步加快，将进一步改善当地的公路运输条件，逐渐优化的交通条件有利于项目产品销售物流环节效率的提升，使得产品能够及时投放到销售目标市场。

二、网络理财项目土建总规

(一)项目厂址及厂房建设

1. 厂址

2. 厂房建设内容

3. 厂房建设造价

(二)土建规划总平面布置图

(三)场内外运输

1. 场外运输量及运输方式

2. 场内运输量及运输方式

3. 场内运输设施及设备

(四) 项目土建及配套工程

1. 项目占地

2. 项目土建及配套工程内容

序号

建设项目

建筑结构

建筑方式

施工面积(m²)

1办公楼框架结构多层建筑9011

2展厅砖混结构单层建筑1802

3公寓砖混结构多层建筑37847

4餐厅砖混结构多层建筑2703

51号车间轻钢结构单层建筑6308

62号车间轻钢结构单层建筑7209

73号车间轻钢结构单层建筑8110

8后序处理、库房轻钢砖混结构单层建筑7209

9锅炉房及其它辅助实施框架砖混结构单层建筑1802

10小计80200

11绿化设施5407

12厂区硬化周围美化4506

13总施工面积(m²)90112

(五)项目土建及配套工程造价

(六)项目其他辅助工程

1. 供水工程

2. 供电工程

3. 供暖工程

4. 通信工程

5. 其他

第六部分网络理财项目网络理财、节能与劳动安全方案

在项目建设中，必须贯彻执行国家有关环境保护、能源节约和职业安全卫生方面的法规、法律，对项目可能对环境造成的近期和远期影响，对影响劳动者健康和安全的因素，都要在可行性研究阶段进行分析，提出防治措施，并对其进行评价，推荐技术可行、经济，且布局合理，对环境的有害影响较小的最佳方案。按照国家现行规定，凡从事对环境有影响的建设项目都必须执行环境影响报告书的审批制度，同时，在可行性研究报告中，对环境保护和劳动安全要有专门论述。

一、网络理财项目环境保护方案

(一)项目环境保护设计依据

(二)项目环境保护措施

(三)项目环境保护评价

二、网络理财项目资源利用及能耗分析

(一)项目资源利用及能耗标准

(二)项目资源利用及能耗分析

三、网络理财项目节能方案

按照国家发改委的规定，节能需要单独列一章。按照国家发改委的相关规定，建筑面积在2万平方米以上的公共建筑项目、建筑面积在20万平方米以上的居住建筑项目以及其他年耗能吨标准煤以上的项目，项目建设方都必须出具《节能专篇》，作为项目节能评估和审查中的重要环节。项目立项必须取得节能审查批准意见后，项目方可立项。因此，对建设规模超过发改委规定要求的项目，《节能专篇》如同《环境评价报告》一样，是项目建设前置审核的必须环节。

(一)项目节能设计依据

(二)项目节能分析

四、网络理财项目消防方案

(一)项目消防设计依据

(二)项目消防措施

(三)火灾报警系统

(四) 灭火系统

(五) 消防知识教育

五、网络理财项目劳动安全卫生方案

(一) 项目劳动安全设计依据

(二) 项目劳动安全保护措施

第七部分网络理财项目组织和劳动定员

在可行性研究报告中，根据项目规模、项目组成和工艺流程，研究提出相应的企业组织机构，劳动定员总数及劳动力来源及相应的人员培训计划。

一、网络理财项目组织

(一) 组织形式

(二) 工作制度

业务分析报告篇三

作为中小股份制商业银行，为适应市场需要和加快银行业务的创新步伐，我行近来相继推出了公司业务方面的新产品，现将创新产品的发展情况调查报告如下：

一、创新产品业务发展状况

目前我行公司业务在xx的发展主要依靠的仍是传统性业务，我行没有专事银行业务创新人员，创新产品主要由总行研发自上而下推出，如近期推出的公司业务企业短期融资券、关贸e点通、企业年金业务等，我行还正在营销中，暂时尚未取

得成绩。从推出较早的创新业务来看，如汽车、钢铁金融、保兑仓业务等，目前做得不理想。汽车金融业务方面，在总行与汽车厂商框架协议签署的基础上，我行与十余家厂商在当地的x家经销商合作开展汽车网络服务，目前仅吸收经销商保证金存款x亿元，在xx同业竞争中并无并无优势可讲。

二、制约金融业务创新的因素

(一)分行产品创新须经过申报总行审查、并报银监会审批，总行授权、报当地银监局备案的流程，在一定程度上延缓了产品的创新推出，往往产品推出后失去了最佳营销时机。

(二)产品特征缺乏本土化，抑制了各经营单位推销新产品的热情，市场营销人员固有的.传统营销模式所形成的思想习惯不利于创新产品的推广和拓展。多数人员在业务开发中缺乏居安思危，对创新的内涵认识不够，没有深刻认识到它这种与时俱进的科学内涵，更没有认识到创新就是重要的实践活动，把创新看成“标新立异”、看成形式主义。

(三)金融创新过程中存在信息障碍。主要表现在两个方面：一是信息化程度不高、不够易影响金融管理创新。信息化，是我们面临的历史机遇，也是我国现代化建设的迫切需要，当前，在金融界信息技术、网络技术没有得到充分应用，一些新的信息技术在金融领域更是没有得到很好开发，造成金融服务和金融领域无法深入，只能是开展一些传统的金融业务和金融服务，严重制约了技术创新、管理创新和制度创新。二是信息不对称，始终是妨碍金融创新的客观存在。同时，信息沟通的渠道难以保持畅通，加快了信息的这种不对称性。比如银企之间往往在信息上相互封锁，为了逃避银行的资金监督与贷款回收，一些企业不向开户银行提供或不真实提供资产负债表、财务报表和现金流量表等企业经营信息资料，致使银行对开户企业闭目塞听，无从监督，也无法真实了解到企业对银行的需求；银行也不给企业提供相关的经济、金融政策信息和必要的咨询，使本来就很原始的银企信息渠道堵

塞不通。

(四) 金融创新驱动力不够。一是激励机制和用人机制不完善，金融专业人才缺乏，缺乏创新活力和动力；二是对创新产品的风险把握能力参差不齐，一旦出现风险，容易牵连其他客户的业务营销，如xx在我行的汽车金融业务出现风险后影响了分行总体的汽车金融业务发展。

三、创新业务的对策和建议：

首先，建立部门内有关人员的岗位职责制度。明确产品创新开发、研制、管理等方面的要求，将要求详细划分到每个岗位上，让员工清楚自己的职能范围，要将创新产品和风险控制相结合，这就要求创新人员多参与市场营销、实践，充分把握市场风险点，做到尽职尽责。

其次，在创新产品的开发设计阶段，应遵循“以市场为导向，以客户为中心”的原则进行产品研发，应注意创新产品适应现代科技和网络社会的发展以及在法律法规许可的范围为客户提供一揽子组合式创新产品服务。在产品运用期间应注意跟踪调查和完善服务，对客户的建议和投诉建立有效的接纳渠道和处理程序，这样才能使创新产品永远充满发展活力。

第三，应建立产品创新后勤保障制度。在人财务等资源配置上给予相应的倾斜，确保产品创新部门必要的资源供给和正常运转，使其始终拥有较强的创新能力和自身发展的动力。

第四，建立内部创新激励机制，努力培养和吸取金融创新专业化人才，使每一个员工充分发挥才智，为创新工作做出更大的贡献。

业务分析报告篇四

摘要：我国商业银行的个人理财业务始于20世纪90年代中期，

比较起国外发展成熟的业务，我国只是刚刚起步，并存在不少不可避免的问题。只有正视这些问题，并加以解决才能加强我国银行的竞争力，促进我国金融业的不断发展。

关键词：个人理财；商业银行；理财业务；发展思考

一、个人理财概述

所谓个人理财业务，就是银行为满足自然人客户的多样化需求而推出的一系列金融服务，如：理财咨询、理财分析、存单质押、开具存款证明以及委托存款转期转账等。从消费者角度讲，就是确定自己的阶段*****与投资目标，审视自己的资产分配状况及承受能力，在专家建议下调整资产配置与投资，并及时了解自己的资产帐户及相关信息，以达到个人资产收益最大化；站在金融企业角度讲，一是要研究开发个人理财产品，二是要提供专业的理财服务。

按照西方银行业的观念，“个人理财”服务就是意味着客户将资产交给银行后，完全由银行代为打理，按照客户与银行之间约定的额度实现资产增值。而我国银行业目前所谓的“个人理财”服务，客户并不能把资产交给理财中心，由它代为投资、管理，而是只能向客户提供建议。

综上所述个人理财业务是以“经济学”追求极大化为精神，以“会计学”的客观纪录为基础，以“财务学”的运作方式的手段，从个人角度希望达到实现个人理想，提高生活品质，丰富家庭生活的目标；从金融企业角度，集合和创新金融产品，为客户提供综合性个性化的理财服务。

二、我国商业银行个人理财业务的发展状况

长期以来商业银行首先是将企业客户作为它重点发展的客户。实际上随着个人财务的增长，个人客户成为银行越来越重要的客户，个人理财只是个人客户业务中的一种。目前在一些

富裕的地区，个人的业务已超过了企业的业务，所以与个人有关的业务有着较强的增长潜力。另外，从我们国家居民的财富增长速度看，它也为个人理财提供了一个现实的需求和成长的土壤。

在过去的几年里，各银行个人理财中心如雨后春笋般地从城市的各个角度脱颖而出，各种品牌“量身定做”、“一对一”等词汇充斥着媒体报道。如招商银行推出“快易理财”、“酒店预订”、“贵宾等机”、“远程医疗紧急救援”四项个性化服务项目；兴业银行推出“自在增利”业务；工行继“理财金账户”后推出了金融@家，从根本上突破了银行柜面服务的地域和时空限制；农行的金钥匙金融超市，让各阶层的顾客享受“一站式”贵宾化服务；中信的理财宝；民生的钱生钱也都在从尽可能提高客户的收益方面突出自己的影响力。

但是个人理财业务快速发展的同时也出现许多亟待解决的问题，这也反映了各行提供的理财产品和理财服务仍然处于起步阶段。

业务分析报告篇五

个人银行类存款6月末时点余额为18115万元，较年初下降111万元，其中储蓄存款时点余额为18016万元，较年初下降32万元；信用卡个人卡存款余额为99万元，较年初下降75万元。个人银行类存款6末日均余额为18650万元，较年初增长318万元，其中储蓄存款日均余额为18420万元，较年初增长366万元，信用卡个人卡日均余额130万元，较年初下降48万元。个人银行类存款日均余额在全区排名十一位，在县支行中列第二位。速汇通手续费收入2.35万元，较去年同期增长122%，全区列第五位；龙卡营业收入2.1万元，全区排名第六名。

（一）储蓄存款总体走势波动较大。

上半年储蓄存款起伏较大，呈“m”形波动。年初充分抓住“两节”吸存旺季，及早行动，存款呈现快速增长，2月份时点新增最高实现1200万元。4月初呈现逐级回落走势，5月份又创造时点新增的新记录，1300万元。6月中旬开始又出现储蓄存款大幅下降的局面，年内首次出现负增长。造成储蓄存款波动主要有以下几方面原因：

1、新增存款结构中季节性大额存款占比较大，自然增长比例较小。可以说多年以来我行的储蓄存款增长主要靠季节性大额存款。年初存款的增长主要由于吸收了一部分季节性资金，如粮库、种子等部门存款和地方企业改制对职工工龄买断资金，随着这部分资金陆续支取，我行的存款也随着逐级下降。应该说大额存款为我行储蓄存款增长发挥主导作用，但由于其稳定性差的原因也使我行存款历年来一直呈现上下波动的情况。

2、分配政策不连续，兑现不及时影响了部分员工的吸存积极性和持续性。由于每年年初市行都要对当年绩效工资分配政策进行调整，因此每年的2、3月份都成为政策真空月，因此员工对绩效工资分配政策持一种观望态度。特别是今年2季度绩效工资一直未兑现，也使部分员工对吸存的认识淡漠。这在一定程度影响了全行吸存工作的开展。

（二）储蓄网点之间存款增长呈现分化状态。

全行各储蓄所的存款增长情况十分不平衡，呈现两极分化。大虎山市场储蓄所、储蓄专柜、建新储蓄所存款呈现稳定增长，住宅楼储蓄所、建行储蓄所、大虎山储蓄所、房产储蓄所增长乏力或呈现负增长局面。出现上述分化状态主要有以下几方面原因：

1、区位分布的不同，形成了不同的. 储源特点。我行几年来储蓄存款的增长情况充分说明部分储蓄网点的区位分布不合理。如住宅楼储蓄所、建行储蓄所由于位于多家金融机构储

蓄网点的密集区，且周边储源有限，因此上述储蓄所多年存款增长不力。特别是近年来同业不正当竞争手段频出，使我行这些储蓄网点在众多网点夹击中难于突围，实现自然增长，只能通过个人吸储维持存款稳定。大虎山储蓄所曾是我行的高产所，但由于去年工商银行一家储蓄所迁址至邻近，并以其代办铁路资金结算的优势，代发铁路职工工资，从源头上分流该所存款。从目前看来上述不利局面还难于改变。

2、由于历史的不利因素尚未消除，影响了存款增长。大虎山储蓄所由于xx年连续出现几起不良事件，在当地造成了负面影响，加之工行储蓄所分流，使该储蓄所存款在去年一度连续6个月下降。扭转不利局面，重新实现快速发展局面还要假以时日。现建行储蓄所是原建行储蓄所和桥东储蓄所合并而成，当时桥东储蓄所不足1000万元，从帐户变动情况看，近三年来原桥东储蓄所存款转存较少。近三年来该所储蓄存款大约下降了800万元。虽然不能说该所存款下降是桥东储蓄所撤并造成的，但其负面影响是不可低估的。因此从中我们也应认识到远距离合并储蓄所造成存款流失的情况还要深入进行分析。同样住宅楼储蓄所于6月12日并入储蓄专柜后，原住宅楼储蓄所周边大客户也先后流失，截止6月末，该所储蓄存款流失近120万元。

（三）信用卡个人卡存款较年初呈下降趋势。由于近年来储蓄卡的使用普及和储蓄卡的功能替代，使目前信用卡市场受到较大冲击。因此信用卡个人卡存款增长乏力，由年初的176万元，下降到6月末的99万元。

（四）中间业务收入呈现快速发展。个人银行业务将中间业务作为一项重要指标，应该是近一两年的事。特别是今年个人银行业务中的中间业务收入增长特别快。截止到6月末“速汇通”手续费收入实现2.35万元，是去年同期的2倍还要多，根据目前业务开展情况到年底该项手续费收入将突破6万元。这应该是不小的数目，当前存贷利差不断缩小，内部上存资金利率下调预期越来越高的情况下，中间业务收入日益成为

我行的重要收入来源。下半年即将在储蓄专柜推出基金销售、保险代理等业务，这将更加丰富和增加我行的中间业务收入。

二、开展了以教育储蓄为重点业务宣传和形式多样的市场营销工作。通过更新橱窗业务宣传标语、印发教育储蓄宣传品下发辖区中小学校，扩大居民对教育储蓄以及建行储蓄卡、“速汇通”业务的认识。截止6月30日，教育储蓄存款余额845万元，较年初增长514万元。特别是大虎山两所目前教育储蓄存款余额已突破800万元，也是两所存款稳定增长的一个重要因素。为各储蓄所长印发“业务联系卡”，对20万元以上存款建立客户档案，并对这些客户分期进行了回访，了解客户需求和对建行服务的要求。通过上述工作稳定了客户的存款，并发现和争取到一批潜在的客户，如东方摩托车公司，通过几次走访已从农行转存到建行。进一步加强代发工资业务营销业务，抓住有关信息，积极公关，争取部分单位退休人员工资代发业务。